

ANALISIS *COST-VOLUME-PROFIT* UNTUK PERENCANAAN LABA PADA UD. GUNUNG EMAS MANADO

*ANALYSIS OF COST-VOLUME-PROFIT FOR PROFIT PLANNING AT
UD. GUNUNG EMAS MANADO*

Oleh:

¹**Elizabeth Esternorlita Worotitjan**

²**Hendrik Manossoh**

^{1,2}Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Akuntansi
Universitas Sam Ratulangi Manado

Email : ¹elizabeth_worotitjan@yahoo.com

²hendrik_manossoh@yahoo.com

Abstrak : Laba menjadi salah satu indikator untuk menilai kinerja perusahaan. Untuk bisa mencapai laba yang ditargetkan maka perlu adanya perencanaan laba. Adanya perencanaan laba memungkinkan perusahaan untuk mengendalikan biaya bahkan dapat mengidentifikasi masalah-masalah yang ada dalam perusahaan. Analisis *cost-volume-profit* (biaya-volume-laba) merupakan suatu alat yang sangat berguna untuk perencanaan laba dan pengambilan keputusan yang menekankan keterkaitan antara biaya, volume penjualan dan harga. Tujuan penelitian untuk mengetahui bagaimana *cost-volume-profit* tahun 2014-2015 dan bagaimana perencanaan laba dengan menggunakan analisis *cost-volume-profit* tahun 2016 pada UD. Gunung Emas Manado. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan analisis *cost-volume-profit* tahun 2014-2015 UD. Gunung Emas Manado mengalami penurunan laba (namun belum menderita kerugian) dikarenakan volume penjualan berkurang sementara biaya tetap naik. Melalui analisis *cost-volume-profit* dapat diketahui penjualan minimum untuk mencapai laba yang ditargetkan tahun 2016. Sebaiknya manajemen perusahaan dapat menerapkan analisis *cost-volume-profit* dalam perencanaan laba.

Kata kunci : *analisis cost-volume-profit, perencanaan laba*

Abstract : Profit is indicator to assess the performance of the company. To achieve the profit target it is necessary to plan the profit. With the profit planning, company can control costs, even be able to identify the problems that exist in the company. Analysis of *cost-volume-profit* is a very useful tool for profit planning and decision making that emphasizes the relationship between costs, sales volumes and prices. The purpose of this research is to determine how the analysis of *cost-volume-profit* in 2014-2015 and how the profit planning using analysis of *cost-volume-profit* in 2016 at UD. Gunung Emas Manado. This research used descriptive method. The results is by using analysis of *cost-volume-profit* in 2014 -2015 UD. Gunung Emas Manado known the profit has declined (but has not suffered a loss) due to reduced sales volume while the cost keeps rising. And analysis of *cost-volume-profit* showed minimum sales to achieve the targeted profit in 2016. Companies should apply the analysis of *cost-volume-profit* in profit planning.

Keywords : *analysis of cost-volume-profit, profit planning*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Manajemen yang baik adalah manajemen yang menjalankan fungsinya, yaitu : *planning* (perencanaan), *organizing* (pengorganisasian), *motivating* (pemotivasian), *controlling* (pengendalian), *evaluating* (evaluasi) (Siagian, dikutip dalam Hasibuan, 2014:38). Apabila semua fungsi manajemen berjalan dengan selaras, maka perusahaan bisa dipastikan dapat bertahan dan dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Untuk mencapai tujuan perusahaan, manajer memerlukan suatu pedoman atau panduan berupa perencanaan yang berisi langkah-langkah yang harus ditempuh perusahaan agar tujuan perusahaan dapat tercapai.

Tujuan jangka pendek perusahaan adalah memaksimalkan laba. Untuk bisa mencapai laba yang ditargetkan, maka perlu adanya perencanaan laba. Dengan adanya perencanaan laba perusahaan dapat mengendalikan biaya bahkan dapat mengidentifikasi masalah-masalah yang ada dalam perusahaan. Untuk membuat perencanaan laba yang baik, Analisis *cost-volume-profit* (biaya-volume-laba) adalah salah satu alat yang dapat digunakan.

Analisis *cost-volume-profit* merupakan alat untuk memperkirakan laba dengan mempertimbangkan hubungan antara biaya dan keuntungan di satu sisi, dan volume produksi di sisi yang lain. Analisis *cost-volume-profit* merupakan suatu alat yang sangat berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan yang menekankan keterkaitan antara biaya, volume penjualan dan harga, dengan demikian para manajer dapat mengetahui dampak dari berbagai tingkat harga atau biaya terhadap laba, dampak pengurangan biaya tetap terhadap titik impas dan jumlah unit yang harus dijual untuk mencapai titik impas.

Analisis tersebut akan menghasilkan nilai *contribution margin* (marjin kontribusi), *break evenpoint* (nilai titik impas), *margin of safety* (tingkat batas keamanan) dan *leverage* operasi. Analisis *cost-volume-profit* akan memudahkan perusahaan dalam menentukan target pendapatan dan jumlah biaya yang dikeluarkan dalam upaya mencapai laba yang telah ditentukan tersebut.

Usaha Dagang Gunung Emas (UD. Gunung Emas) yang berlokasi di daerah Tingkulu, Manado merupakan usaha dagang yang bergerak dibidang pembuatan *furniture* dalam hal ini pembuatan pintu dengan berbagai bentuk. UD. Gunung Emas selama ini memperkirakan laba penjualannya tanpa menggunakan analisis *cost-volume-profit*, perusahaan hanya melihat semakin tinggi penjualan maka semakin besar laba, dengan kata lain hanya membandingkan jumlah yang dikeluarkan dan jumlah yang diterima tanpa ada suatu perencanaan laba. Setiap perusahaan tentunya menginginkan laba yang tinggi, tentunya dengan strategi mengenai biaya dan harga yang tepat sehingga laba yang ditargetkan dapat tercapai setiap tahunnya.

Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui analisis *cost-volume-profit* UD. Gunung Emas Manado tahun 2014-2015 dan untuk mengetahui perencanaan laba dengan menggunakan analisis *cost-volume-profit* pada UD. Gunung Emas Manado tahun 2016.

TINJAUAN PUSTAKA

Akuntansi Manajemen

Akuntansi Manajemen merupakan bidang akuntansi yang berfokus pada penyediaan, termasuk pengembangan dan penafsiran informasi akuntansi bagi para manajer untuk digunakan sebagai bahan perencanaan, pengendalian operasi dan dalam pengambilan keputusan (Samryn, 2012:4). Akuntansi manajemen adalah salah satu cabang ilmu akuntansi yang menghasilkan informasi untuk manajemen atau pihak intern perusahaan (Krismiaji & Aryani, 2011:1).

Akuntansi Biaya

Akuntansi biaya modern memiliki perspektif bahwa mengumpulkan informasi tentang biaya merupakan fungsi keputusan manajemen yang sedang dibuat (Kembi, 2014). Akuntansi biaya adalah bidang akuntansi yang khusus mencatat, menetapkan dan mengendalikan biaya (Firmansyah, 2013:8).

Klasifikasi Biaya

Widilestariningtyas, Anggadini dan Firdaus (2012:12) mengungkapkan biaya dapat digolongkan berdasarkan:

1. Objek pengeluaran.
2. Fungsi pokok dalam perusahaan.
3. Hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai.
4. Perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan.
5. Jangka waktu manfaatnya.

Perilaku Biaya

Biaya tetap (*fixed cost*) adalah suatu biaya yang konstan dalam total tanpa mempertimbangkan perubahan-perubahan tingkat aktivitas dalam suatu kisaran relevan tertentu. Biaya variabel (*variable cost*) yaitu biaya yang secara total berubah secara proporsional dengan perubahan dalam tingkat aktivitas. Biaya semivariabel (*semivariable cost*) yaitu biaya yang didalamnya terdiri dari elemen-elemen biaya tetap dan biaya variabel (Samryn, 2012:47).

Analisis Cost-Volume-Profit

Studi mengenai hubungan antara pendapatan, biaya, dan laba dikenal dengan analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit*). Menurut Samryn (2012:172) hal yang menjadi elemen utama dalam analisis *cost-volume-profit* (biaya-volume-laba):

1. Harga jual produk
2. Volume penjualan atau tingkat aktivitas
3. Biaya variabel per unit
4. Total biaya tetap
5. Komposisi dari kombinasi produk terjual

Analisis Contribution Margin

Contribution margin (margin kontribusi) merupakan jumlah yang tersisa untuk menutupi biaya tetap dan mencetak laba usaha (Simamora, 2012:167). Menurut Samryn (2012:173) untuk menentukan *contribution margin* dapat digunakan dengan :

$$\begin{aligned}\text{Marjin kontribusi} &= \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel} \\ \text{Rasio margin kontribusi} &= (\text{Marjin kontribusi} / \text{Penjualan}) \cdot \%\end{aligned}$$

Analisis Break Even Point

Titik impas ialah volume penjualan dimana jumlah pendapatan dan jumlah bebannya sama, tidak ada laba maupun rugi bersih (Simamora, 2012:170). Menurut Simamora (2012:171) untuk menentukan tingkat *break even point* (BEP) dapat dicari dengan menggunakan 2 metode, yaitu:

1. Metode Persamaan

$$\text{Penjualan} = \text{Biaya variabel} + \text{Biaya tetap} + 0$$

Setelah titik impas dalam unit penjualan diketahui, titik impas penjualan dalam rupiah dapat dicari dengan mengalikan tingkat unit penjualan impas dengan harga jual per unit.

2. Metode Kontribusi Unit

$$\text{Titik impas (dalam unit)} = \text{Biaya tetap} / \text{Marjin kontribusi per unit}$$

$$\text{Titik impas (dalam rupiah)} = \text{Biaya tetap} / \text{Rasio marjin kontribusi}$$

Analisis Margin of Safety

Margin of Safety menentukan seberapa banyak penjualan boleh turun sebelum perusahaan mengalami kerugian. Rumus perhitungannya menurut Samryn (2012:181):

Dinyatakan dalam unit : $\text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Titik Impas}$

Dinyatakan dalam presentase: $(\text{Marjin pengaman dalam rupiah} / \text{Penjualan}) \times 100\%$

Analisis Leverage Operasi

Leverage operasi digunakan untuk menjawab pertanyaan tentang berapa besarnya kenaikan laba jika terjadi kenaikan penjualan dalam jumlah presentase tertentu. Menurut Simamora (2012:177) tingkat *leverage* operasi dapat dihitung dengan menggunakan formula: Tingkat *Leverage* Operasi = $\text{Marjin kontribusi} / \text{Laba bersih}$

Analisis Target Laba

Perencanaan laba menetapkan target laba yang juga mempertimbangkan penjualan dan biaya yang diharapkan untuk tahun depan dan periode yang lebih lama (Pelawiten, 2014). Perencanaan laba yang tepat dan keputusan yang tepat tergantung pada biaya yang realistis (Kirlioglu & Baral, 2012) Ada dua metode untuk menghitung target laba menurut Samryn (2012:179), yaitu:

1. Metode persamaan

Target penjualan dalam unit: $\text{Penjualan} = \text{Biaya variabel} + \text{Biaya tetap} + \text{Laba}$

Target penjualan dalam Rupiah: $\text{Rasio Penjualan} = \text{Rasio margin kontribusi} + \text{Biaya tetap} + \text{Laba}$

2. Metode Margin Kontribusi

Penjualan dalam unit $= (\text{Biaya tetap} + \text{Target laba}) / \text{Marjin kontribusi per unit}$

Penjualan dalam rupiah $= (\text{Biaya tetap} + \text{target laba}) / \text{Rasio marjin kontribusi}$

Penelitian Terdahulu

Duyo (2013) dengan judul *Analisis Cost-Volume-Profit* Untuk Perencanaan Laba pada Hotel Sintesa Peninsula Manado. Tujuan penelitian ini Untuk mengetahui *break even point*, jumlah volume penjualan, tingkat *margin of safety* pada Hotel Sintesa Peninsula Manado. Metode penelitian menggunakan metode deskriptif. Hasil penelitian menyebutkan volume penjualan dan laba meningkat dari tahun 2010-2012. Pelawiten (2014) dengan judul *Analisis cost-volume-profit* untuk perencanaan laba pada UD. Gladys Bakery. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui perhitungan analisis *cost-volume-profit* selama tahun 2012 pada UD. Gladys Bakery. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif. Hasil penelitian menyebutkan bahwa berdasarkan analisis CVP, diketahui bahwa perusahaan hampir mengalami kerugian.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif merupakan penelitian terhadap masalah-masalah berupa fakta-fakta saat ini dari suatu populasi (Indriantoro & Supomo, 2013:26).

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan pada UD. Gunung Emas, yang berlokasi di daerah Tingkulu, Manado, Sulawesi Utara. Penelitian dilakukan pada bulan Januari 2016.

Metode Pengumpulan Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini :

1. Data kuantitatif berupa volume penjualan, biaya-biaya yang dikeluarkan, harga jual, presentase kenaikan laba yang diharapkan.
2. Data kualitatif seperti gambaran umum perusahaan dan struktur organisasi.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini :

1. Data primer berupa target kenaikan laba untuk tahun 2016 (dalam bentuk presentase), gambaran umum perusahaan, dan struktur organisasi.
2. Data sekunder berupa laporan mengenai jenis produk yang dijual, volume penjualan dan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk produksi.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini:

1. Wawancara, adalah salah satu instrument yang digunakan untuk menggali data secara lisan. Hal ini haruslah dilakukan secara mendalam agar kita mendapatkan data yang valid dan detail.

2. Dokumen, lebih mengarah pada bukti konkret, dalam penelitian ini penulis menganalisis laporan keuangan perusahaan selama 2014-2015.

Metode Analisis

Metode analisis dalam penelitian ini yaitu untuk menganalisis *contribution margin*, *break even point*, *margin of safety*, *leverage* operasi, dan analisa perencanaan laba (target laba) di UD.Gunung Emas Manado.

1. Analisis Contribution Margin (Marjin Kontribusi)

Contribution Margin (CM) merupakan selisih antara penjualan dan biaya variable. Menurut Samryn (2012:173) *contribution margin* dapat digunakan dengan :

Margin kontribusi = Penjualan – Biaya Variabel

Rasio margin kontribusi = (Marjin Kontribusi / Penjualan) . %

2. Analisis Break Even Point (Titik Impas)

Titik impas (*break even point*) adalah tingkat aktivitas dimana suatu organisasi tidak mendapat laba dan tidak menderita rugi. Rumus perhitungannya Menurut Simamora (2012: 171) :

a. Metode Persamaan

Penjualan = Biaya variabel + Biaya tetap + 0

Setelah titik impas dalam unit penjualan diketahui, titik impas penjualan dalam rupiah dapat dicari dengan mengalikan tingkat unit penjualan impas dengan harga jual per unit.

b. Metode Kontribusi Unit

Titik impas (dalam unit) = Biaya tetap / Marjin kontribusi per unit

Titik impas (dalam rupiah) = Biaya tetap / Rasio marjin kontribusi

3. Analisis Margin of Safety (Batas Keamanan)

Margin pengaman (*Margin of Safety*, MS) adalah kelebihan penjualan yang dianggarkan diatas volume penjualan impas. Menurut Samryn (2012: 181) rumus perhitungannya:

Dinyatakan dalam unit: Total Penjualan – Penjualan Titik Impas

Dinyatakan dalam presentase: (Marjin pengaman dalam rupiah / Penjualan) x 100%

4. Analisis Leverage Operasi

Leverage operasi merupakan suatu ukuran kemampuan manajemen memanfaatkan biaya tetap dalam suatu organisasi agar mencapai tingkat laba tertentu. Menurut Simamora (2012: 177) tingkat *leverage* operasi dapat dihitung dengan menggunakan formula: Tingkat *Leverage* Operasi = Marjin kontribusi / Laba bersih

5. Analisis Perencanaan Laba

Samryn (2012:179) mengemukakan ada dua metode untuk menghitung target laba, yaitu:

a. Metode persamaan

Target penjualan dalam unit: Penjualan = Biaya variable + Biaya tetap + Laba

Target penjualan dalam Rupiah: Rasio Penjualan= Rasio margin kontribusi + Biaya tetap + Laba

b. Metode Margin Kontribusi

Penjualan dalam unit = (Biaya tetap + Target laba) / Marjin kontribusi per unit

Penjualan dalam rupiah =(Biaya tetap + Target laba) / Rasio marjin kontribusi

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Perusahaan

Usaha Dagang (UD) Gunung Emas Manado adalah industri yang bergerak di bidang produksi pintu dan kusen. UD. Gunung Emas Manado berdiri pada tahun 1989 dan didirikan oleh dua kakak beradik yaitu Holina Ingkiriwang dan Yimmy Ingkiriwang. UD. Gunung Emas Manado memproduksi dan menjual pintu dengan berbagai macam model, tersedia pintu panel, pintu kebaya, dan pintu minimalis disediakan juga kusenya. Pintu bisa dibuat sesuai pesanan ada juga yang sudah tersedia di pabrik. Jenis kayu yang digunakan untuk produk pintu yaitu kayu linggua dan kayu cempaka, konsumen dapat memesan sesuai keinginan mereka kayu apa yang

akan digunakan dan untuk kusen menggunakan kayu besi. Untuk strategi perusahaan dalam mempromosikan hasil usaha mereka, perusahaan tidak memilih iklan di koran atau media lainnya, tapi hanya mempromosikan produk dengan strategi mulut ke mulut.

Hasil Penelitian

Volume Penjualan

Tabel 1. Data penjualan UD. Gunung Emas Manado Tahun 2014 (dalam satuan rupiah)

Produk		Unit yang terjual		Nilai jual per unit	Total Penjualan		%
		2014	2015		2014	2015	
Pintu	Kayu cempaka	1,370	1,076	800,000	1,096,000,000	860,800,000	-21.45%
	Kayu Linggua	176	144	1,750,000	308,000,000	252,000,000	-18.18%
Kusen	Kayu Besi	510 m	470 m	145,000/m	73,950,000	68,150,000	-7.84%
Total Penjualan					1,477,950,000	1,180,950,000	-20.09%

Sumber : UD. Gunung Emas Manado (2016)

Tabel 1 menunjukkan total penjualan secara keseluruhan mengalami penurunan dari tahun 2014 sebesar Rp.1,477,950,000 menjadi Rp.1,180,950,000 untuk tahun 2015. Adapun presentase penurunannya penjualan secara keseluruhan yaitu sebesar -20.09%.

Volume Biaya

Tabel 2. Rincian Biaya Tetap UD. Gunung Emas Manado Selama Tahun 2014-2015 (Dalam Satuan Rupiah)

Biaya-biaya	Tahun 2014	Tahun 2015
Biaya Gaji (1 karyawan)	42,000,000 (3,500,000 x 12)	48,000,000 (4,000,000 x 12)
Biaya penyusutan mesin	25,000,000	25,000,000
Total biaya tetap	67,000,000	73,000,000

Sumber : UD. Gunung Emas Manado (2016)

Tabel 2 menjelaskan biaya tetap pada UD. Gunung Emas Manado untuk tahun 2014 sebesar Rp.67.000.000 dan untuk tahun 2015 sebesar Rp.73.000.000.

Tabel 3. Rincian Biaya Variabel UD. Gunung Emas Selama Tahun 2014-2015 (Dalam Satuan Rupiah)

Biaya-biaya	Tahun 2014	Tahun 2015
Biaya bahan		
Baku kayu cempaka	479,500,000	376,600,000
kayu linggua	132,000,000	108,000,000
kayu besi (kusen)	38,250,000	35,250,000
Total biaya bahan baku	649,750,000	519,850,000
Biaya lem kayu dan paku kayu	17,160,000	12,240,000
Biaya upah	193,250,000	170,800,000
Biaya pemeliharaan dan perbaikan mesin	5,000,000	4,000,000
Biaya listrik	48,000,000	36,000,000
Biaya telepon	2,000,000	1,700,000
Biaya pengiriman	10,000,000	6,000,000
Total biaya variabel	925,160,000	750,590,000

Sumber : UD. Gunung Emas Manado (2016)

Tabel 3 menunjukkan total biaya variabel yang terjadi pada UD. Gunung Emas Manado tahun 2014 berjumlah Rp. 925,160,000 dan pada tahun 2015 berjumlah Rp. 750,590,000 dengan demikian biaya variabel pada UD. Gunung Emas Manado dari tahun 2014 dan tahun 2015 mengalami penurunan.

Pembahasan

Pembagian biaya ke dalam dua unsur yaitu biaya variabel dan biaya tetap adalah hal mutlak sebelum melakukan analisis *cost-volume-profit*. Berdasarkan hasil penelitian maka di dapat margin kontribusi untuk tahun 2014 sebesar Rp.552,790,000 dengan rasio 37.40% dan untuk tahun 2015 sebesar Rp.430,360,000 dengan rasio 36.44%. Titik impas untuk tahun 2014 sebesar Rp.179,144,385.03 dan Rp.200,329,308.45 untuk tahun 2015. Hal ini menunjukkan bahwa penjualan UD. Gunung Emas Manado sudah sangat baik dari tahun 2014 sampai tahun 2015 karena telah jauh melebihi titik impas, sehingga mendapatkan laba yang maksimal. Batas keamanan untuk tahun 2014 sebesar 87.88% dan untuk tahun 2015 sebesar 83.03%. Maksudnya yaitu perusahaan mempunyai tingkat batas aman jika terjadi penurunan penjualan sebesar 87.88% untuk tahun 2014 dan 83.03% untuk tahun 2015. Batas keamanan pada UD. Gunung Emas Manado tergolong cukup tinggi, sehingga dikatakan baik, karena kemungkinan untuk menderita kerugian rendah. Besarnya penjualan minimal yang diperbolehkan (*margin of safety*) untuk tahun 2014 adalah Rp.1,298,805,614.97 dan untuk tahun 2015 sebesar Rp.980,620,691.55. Untuk tingkat *leverage* operasi UD. Gunung Emas Manado tahun 2014 sebesar 1.14 yang berarti apabila penjualan naik 1% maka laba dapat naik sebesar 1.14% dan tahun 2015 sebesar 1.20 yang berarti apabila penjualan naik sebesar 1% maka laba akan naik 1.20%.

Hasil wawancara dengan pihak UD. Gunung Emas Manado, perusahaan menargetkan laba untuk tahun 2016 sebesar 15% dari tahun sebelumnya yaitu Rp.410,964,000 dan estimasi kenaikan biaya tetap sebesar 4% yaitu Rp.75.920.000, dengan demikian penjualan minimum yang harus dicapai perusahaan sebesar Rp.1,336,057,393.35.

Penelitian ini sebanding dengan penelitian yang dilakukan oleh Duyo (2013), dimana dengan menggunakan analisis *cost-volume-profit* diketahui laba Hotel Sintesa Peninsula Manado mengalami peningkatan, pada penelitian yang peneliti laksanakan di UD. Gunung Emas Manado laba perusahaan mengalami penurunan namun belum menderita kerugian. Hasil penelitian ini didukung oleh Pelawiten (2014) dimana salah satu penyebab menurunnya laba perusahaan karena biaya tetap meningkat namun penjualan berkurang.

PENUTUP

Kesimpulan

Kesimpulan dari penelitian ini adalah :

1. UD. Gunung Emas Manado belum menerapkan analisis *cost-volume-profit* dalam merencanakan laba
2. Analisis *cost-volume-profit* pada UD. Gunung Emas sebagai berikut: Margin kontribusi tahun 2014 lebih besar daripada margin kontribusi tahun 2015 yang mengakibatkan titik impas untuk tahun 2015 lebih besar daripada titik impas tahun 2014. Meskipun demikian penjualan UD. Gunung Emas telah jauh melebihi titik impas, sehingga mendapatkan laba yang maksimal. Batas keamanan pada UD. Gunung Emas Manado tergolong cukup tinggi (baik) sehingga kemungkinan untuk menderita kerugian rendah. Tingkat *leverage* operasi UD. Gunung Emas Manado tahun 2014 sebesar 1.14 yang berarti apabila penjualan naik 1% maka laba dapat naik sebesar 1.14% dan tahun 2015 sebesar 1.20 yang berarti apabila penjualan naik sebesar 1% maka laba akan naik 1.20%.
3. UD. Gunung Emas Manado menargetkan laba untuk tahun 2016 sebesar 15% dari tahun sebelumnya, dan estimasi kenaikan biaya tetap sebesar 4%.

Saran

Saran yang dapat diberikan adalah:

1. UD. Gunung Emas Manado dapat menerapkan analisis *cost-volume-profit* sebagai alat dalam merencanakan laba.
2. Untuk menggunakan analisis *cost-volume-profit* perusahaan harus memisahkan biaya-biaya menjadi 2 unsur yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

DAFTAR PUSTAKA

- Duyo, Sheila. 2013. Analisis Cost-Volume-Profit untuk Perencanaan Laba pada Hotel Sintesa Peninsula Manado. *Skripsi* (tidak dipublikasikan). Universitas Sam Ratulangi Manado. Hal.1.
- Firmansyah, Iman. 2013. *Akuntansi Biaya itu Gampang*. Dunia Cerdas, Jakarta.
- Hasibuan, H.Malayu S.P. 2014. *Manajemen: Dasar, Pengertian, dan Masalah*. PT Bumi Aksara, Jakarta.
- Indriantoro, Nur dan Bambang Supomo. 2013. *Metodologi Penelitian Bisnis : Untuk Akuntansi & Manajemen*. Edisi Pertama. BPFE, Yogyakarta.
- Kembi, David Luke. 2014. Perencanaan Laba Berdasarkan Analisis Biaya, Volume, Laba Pada PT. Multi Food Manado. *Jurnal EMBA* ISSN 2303-1174 Vol.2 No.4. <http://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/6274/5795>. Diakses 18 Januari 2016. Hal 354-362.
- Kirlioglu, Hilmi dan Gokhan Baral. 2012. In The Uncertainty Conditions Cost-Volume-Profit Anlysis Which is Used Fuzzy Logic. *3 rd International Symposium on Sustainable Development Sarajevo*. <http://eprints.ibu.edu.ba/1110/1/17.%20In%20The%20Uncertainty%20Conditions%20Cost-Volume-Profit%20Anlysis%20Which%20is%20Used%20Fuzzy%20Logic.pdf>. Diakses 21 Januari 2016. Hal 156-166.
- Krismiaji dan Aryani. 2011. *Akuntansi Manajemen*. Edisi Kedua. Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, Yogyakarta.
- Pelawiten, Atika. 2014. Analisis Cost-Volume-Profit untuk Perencanaan Laba pada UD. Gladys Bakery. *Jurnal EMBA* ISSN 2303-1174 Vol.2 No.2. <http://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/5004/4522>. Diakses 19 Januari 2016. Hal 1670-1681.
- Samryn, L.M. 2012. *Akuntansi Manajemen*. Edisi Pertama. Kencana, Jakarta.
- Simamora, Henry. 2012. *Akuntansi Manajemen*. Edisi III. Star Gate, Riau.
- Widilestariningtyas, Ony., Sri Dewi Anggadini dan Dony. W Firdaus. 2012. *Akuntansi Biaya*. Graha Ilmu, Yogyakarta.